SUPLEMENTO ESPECIAL

• Ya se tomaron deudas hipotecarias por más de 1000 millones de dólares
• Los bancos aseguran que disponen de muchos más fondos prestables
• Se registra una intensa competencia entre las entidades
• Las tasas han ido bajando, y ya se consiguen préstamos al 14 por ciento

EL BOOM DE LOS CREDITOS HIPOTECARIOS

LADRILLO A LA VISTA

RADIOGRAFIA DE LOS CREDITOS HIPOTECARIOS

	MONTO	PLAZO EN AÑOS	TASA ANUAL %	RELACION CUOTA/ INGRESO	COMISIONES Y GASTOS DEL BANCO
Crédito Argentino	desde 10.000 u$s; hasta 55% del valor del inmueble	hasta 10	14 a 19	hasta 35%	4%
Quilmes	desde 10.000 u$s; hasta 50% del valor del inmueble	hasta 10 en u$s; hasta 5 en $	u$s; 16 $; 20	hasta 20%	8%
Galicia (sin gastos de precancelación)	desde 10.000 u$s; hasta el 50% del valor del inmueble	hasta 12	16	hasta 20%	3,78%
Galicia (con gastos precancelación)	desde 10.000	hasta 10	hasta u$s 55.000; 14,75; por más: 13,75	hasta 20%	3,78%
Galicia (en $ con amortización acelerada)	desde 10.000	hasta 10	17,93 (variable)	hasta 20%	3,78%
Holandés	hasta 200.000 u$s; hasta el 50% del valor del inmueble	hasta 10	16	hasta 25%	2,55%
Río	hasta el 50% del valor del inmueble	en u$s: hasta 15; en $: hasta 5	u$s: 15 $: 18,36	hasta 20%	2,5%
Del Lavoro	hasta 200.000 u$s; hasta el 70% del valor del inmueble	hasta 10	u$s: 13 variable $: 18	hasta 25%	5%
Ciudad	por el 60% del valor del inmueble, hasta un máximo de 80.000	hasta 10	u$s: 16	hasta 30%	2%
Boston	desde 15.000; hasta el 55% del valor del inmueble	en u$s; hasta 20; en $: hasta 5	u$s: 17,5 $: 2 mensual	hasta 25%	-
Francés	desde 10.000; hasta el 55% del valor del inmueble	hasta 10 y 15	hasta 10: 18; hasta 15: 17	hasta 20%	5%
Nación	hasta 35.000 o el 70% del valor del inmueble	hasta 10	u$s: 16	-	1%

Por Gerardo Yomal



En el departamento inmobiliario del Banco Río quien recibe a la gente no es la habitual recepcionista sino directamente una escribana. Es tal el boom de los créditos hipotecarios que diariamente ese banco realiza más de cuarenta escrituras en Capital y el Gran Buenos Aires. Obviamente, el fenómeno se repite en todas las entidades que se lanzaron al mercado, y que si bien se enfrentan con un público ávido de acceder a un préstamo, se están trenzando en una dura batalla por captar la mayor cantidad posible de clientes, con una variedad de ofertas que se amplía todas las semanas. Según un relevamiento de **Página/12**, ya se otorgaron créditos por más de 1000 millones de dólares, y en los bancos se asegura que hay muchos más fondos disponibles.

"La mayoría de los tomadores pertenece a la clase media-media", asegura Agustín Suárez Velázquez, gerente inmobiliario de banco del grupo Pérez Companc. Aunque las tasas de interés reales todavía son algo elevadas si se las coteja con las vigentes en economías con larga estabilidad, y a pesar de que el endeudamiento en dólares conlleva el riesgo de una futura devaluación (en las últimas semanas se multiplicó la oferta de créditos en pesos), era tanta la demanda insatisfecha de vivienda y en particular de un *techo financiado* que la respuesta del público ha sido impresionante. Además, hay que tener en cuenta que ante la posibilidad de acceder a un crédito los inquilinos realizan una comparación que cae de maduro: por un crédito de 30.000 dólares la cuota mensual oscila en los 500 pesos, es el valor aproximado de un alquiler.

En el Galicia se repite el vértigo del Río. Un ejecutivo del banco contó que "en sólo una semana 6000 personas realizaron consultas a través del sistema de telemarketing, y más de 8000 se acercaron a las sucursales para hacer averiguaciones".

Pero por sobre las consultas la realidad es contundente: contabilizando lo que ya otorgaron seis de los bancos líderes, se llega a casi 1000 millones de dólares repartidos en unas 40.000 operaciones.

La expectativa es aún mayor. Para Fernando Dionisi, gerente de producto del Boston, "existen no menos de medio millón de familias con ingresos superiores a 1500 dólares mensuales que pueden estar interesadas en este tipo de créditos".

RECICLANDO

La estabilidad en los precios y fundamentalmente en el tipo de cambio fue sin lugar a duda uno de los requisitos principales del boom. Pero tan

importante como eso fue la avalancha de divisas que ingresó al país. O, con más precisión, la relativa facilidad que encontraron los bancos para hacerse de fondos mediante la colocación de deuda (en la forma de títulos) en el exterior. Ello también fue posible gracias a que los rendimientos del mercado local (tanto en la Bolsa como en los títulos públicos y privados, además de en otras colocaciones financieras) ha venido siendo mucho mayor que los que se consiguen en el Primer Mundo.

La mayoría de los bancos que salieron a copar el mercado están reciclando los fondos que obtuvieron en el exterior a un costo bastante accesible, transformando ese dinero en préstamos hipotecarios que conllevan una tasa bastante superior.

El Galicia, el Río, el Quilmes y el Crédito Argentino fueron algunos de los bancos que tomaron crédito en el extranjero para reciclar el dinero en préstamos hipotecarios.

Por su parte, en los casos del Citi, el Boston y la Banca Nazionale del Lavoro buena parte del fondeo de esas líneas se realizó con los argendólares que recibieron en depósito. Obviamente, también las anteriores entidades utilizaron los argendólares para lanzarse a este negocio.

MULTIPLICACION

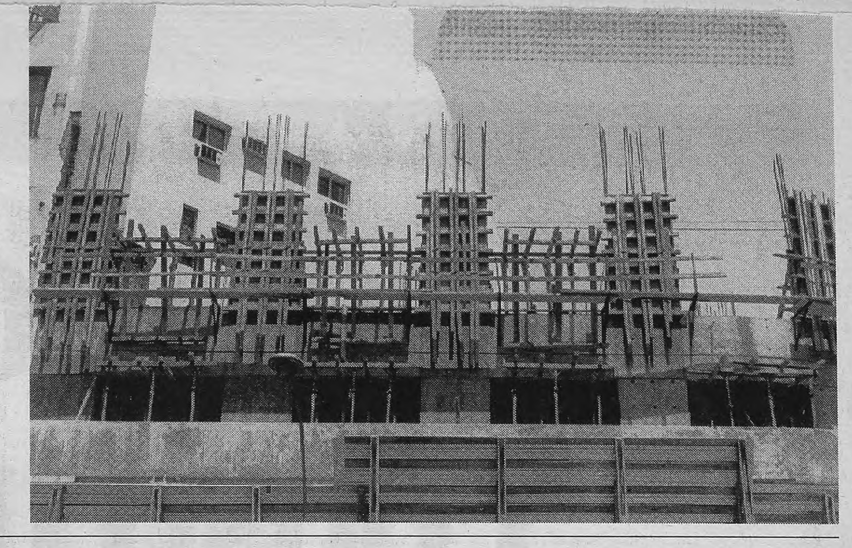
"Nosotros asesoramos a nuestros clientes para que tomen un crédito hipotecario que les resulte viable y que les permita tener capacidad de pago. Nuestro negocio no es ejecutar al cliente sino multiplicar los negocios", afirma Suárez Velázquez, del Río.

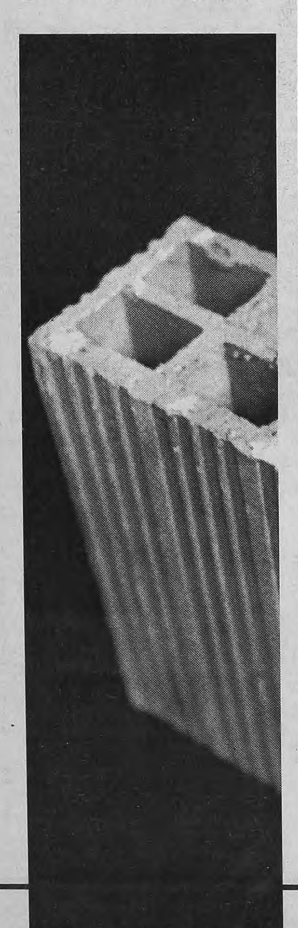
Un ejecutivo del Banco Holandés Unido coincide: "Los bancos quieren prestar plata y volver a recibir la plata más los intereses. Antes, este negocio lo hacían las escribanías y las inmobiliarias, que rezaban para que los tomadores de créditos hipotecarios no pagaran y así poder ejecutarlos y quedarse con la propiedad. Las instituciones bancarias hacen el negocio financiero, no el inmobiliario".

A medida que el mercado va creciendo se multiplican las ofertas (ver cuadro) y se dificulta la elección por parte del interesado. La primera decisión es entre endeudarse en dólares o en pesos, si bien es cierto que sólo en las últimas semanas apareció con fuerza la variante en moneda local. La alternativa en dólares tiene la ventaja de que la tasa de interés es fija y relativamente más barata que en la opción pesos. Claro que el endeudamiento en moneda dura conlleva el riesgo de la devaluación.

Hasta ahora la delantera la llevan los préstamos en dólares, que en promedio son por lo menos cinco puntos porcentuales más baratos que en pesos. Y, a pesar de que han repuntado mucho, todavía es escasa la oferta de préstamos más o menos accesibles en moneda nacional. Además, agrega el ejecutivo del Holandés,

●▶





"cuando se habla de propiedades todo es en dólares".

"Hoy no estamos pensando en pesos porque la diferencia de tasas es terrible y el valor de la cuota aumenta radicalmente", afirma Juan Carlos Di Gregorio, gerente de Marketing y Desarrollo del Crédito Argentino. "Desde el año pasado tenemos una demanda sostenida de este tipo de créditos, que muestra a las claras el boom que se está produciendo en refacciones, remodelaciones y posteriormente compras. No sólo están las familias que compran su primera vivienda sino también las que saltan del dos al de tres ambientes, y así sucesivamente".

VARIABLES

¿Qué pasa con los plazos? Según Di Gregorio "los bancos compiten ofreciendo una buena tasa y el plazo más largo, pero los que hablan de 10 a 20 años únicamente se aferran a una consigna publicitaria. Nuestros clientes prefieren pagar una cuota un poquito más alta pero salir rápido del préstamo. No vemos una avidez por el plazo más largo".

Un oficial de crédito del Quilmes apuntala el argumento: "No hay que olvidarse de que nuestros créditos son precancelables total o parcialmente".

En cuanto al perfil de los tomadores, el funcionario del Quilmes respondió que "nosotros tenemos todo tipo de gente. Estamos otorgando desde 20.000 hasta 200.000 dólares; todos son bienvenidos, no tenemos límites en el monto de los créditos", asegura.

La tasa y el plazo son dos variantes importantes a la hora de elegir entre los bancos. Pero no son las únicas. Además hay que tener en cuenta si hay posibilidad de precancelar o no –y a qué costo–, y cuáles son los gastos y comisiones.

Entrevistado por este diario, el presidente del Patricios, Alberto Spolski, afirmó que los créditos hipotecarios tienen "un alto grado de seguridad y muy buena rentabilidad", pero alertó sobre una hipotética disminución en el valor de las propiedades. "Evidentemente que en ese caso el sistema bancario podría sufrir un trago bastante amargo". Diferentes fuentes consultadas por este diario auguran un importante crecimiento en este tipo de créditos, y para 1994 pronostican una ulterior disminución de las tasas de interés, que alcanzarían un piso del 12-13 por ciento anual.

Esta tendencia a la baja se explica por la importante liquidez de la que goza el sistema financiero norteamericano y por el esperado aumento en el volumen del negocio bancario en la Argentina, que provocarían una reducción en los costos y en los spreads. La confirmación de esta tendencia se está dando en estos días, con bancos que se trenzan en una guerra por la captación de clientes.

De todas maneras, todavía queda un largo trecho por recorrer. En el Primer Mundo la tasa por créditos hipotecarios está bien debajo del 10 por ciento anual, y los plazos llegan hasta 30 años.

MONTOS YA OTORGADOS
(en millones de dólares)

Galicia	300
Río	200
Citibank	200
Crédito Argentino	130
Boston	90
Holandés	37



*Por Andrés Sicouly**

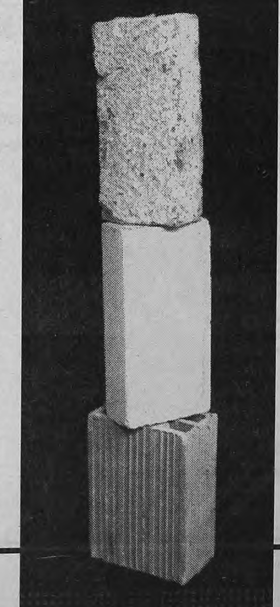
La estabilidad, el marco de la liquidez internacional y el mercado de capitales argentino que será potenciado en el futuro por los fondos de previsión son los marcos objetivos a partir de los cuales se genera un crecimiento de confianza que impulsan a los actores de este negocio inmobiliario: los bancos por un lado, y el público inversor y consumidor por el otro.

El nivel de necesidad y propensión a la ampliación o a la mudanza de vivienda es muy superior a los cánones internacionales en la Argentina. Esto no obedece sino a un hecho objetivo y lógico: la falta de préstamos durante más de una década postergó a muchas familias y prácticamente a más de una generación de argentinos de recursos medios, que han tenido que *sufrir* la falta dé créditos accesibles para mudarse.

La estructura cultural argentina sufrió alteraciones importantes derivadas de esa situación anormal de falta de crédito. Existen aún esquemas de pensamiento que menosprecian o que exteriorizan calificaciones de *ciudadano de segunda* a aquel que tiene hipotecada su propiedad. En el presente se vienen abandonando rápidamente estos conceptos y no será de extrañar que en algún momento, como sucede en el mundo estable, aquel que no tenga hipoteca o se maneja normalmente a crédito sea justamente el que llama la atención porque no es sujeto de crédito o de confianza, que finalmente es lo que significa la palabra.

El presente y futuro de este negocio se puede imaginar con mayor segmentación en tasas y modalidades, y con tendencia al definitivo abandono de la operación de contado rabioso *cash*, con independencia de los montos de la transacción. El crédito hipotecario se irá convirtiendo en el único medio de pago de viviendas lógico. Ningún industrial, comerciante, empleado o trabajador en general estará dispuesto a descapitalizarse mediante una sangría de pago al contado, cuando puede distribuir ese gasto en el tiempo. Y ante la realidad de los préstamos hipotecarios tampoco va a postergar la adquisición de un bien tan vital y necesario para su familia que inexorablemente crece y necesita comodidad.

** Departamento de Negocios Inmobiliarios del Banco de Galicia*



LA ALTERNATIVA TIAVI



unque acaba de lanzar una línea de créditos para la vivienda tradicionales, el fuerte del Banco Hipotecario Nacional sigue siendo el Tiavi, los Títulos de Ahorro que ya circulan por un total de 150 millones de dólares en tres series de emisión.

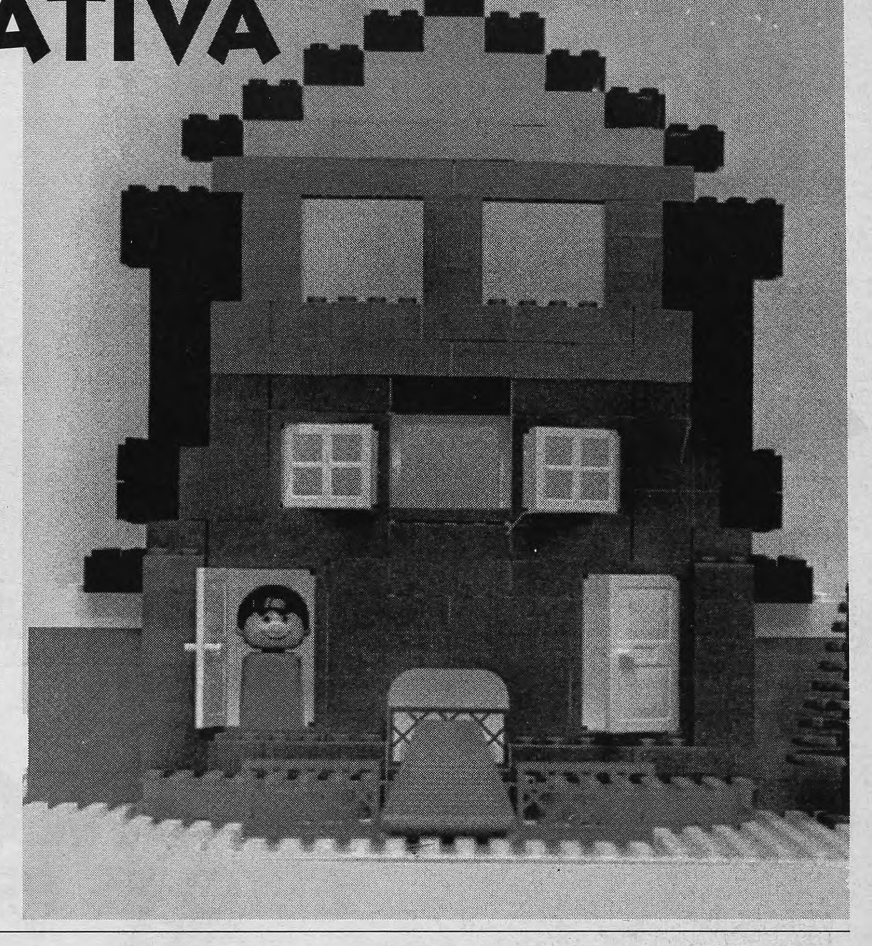
Los Tiavi generan una renta anual equivalente a Libor (esa tasa está ahora en 3,5 % anual) más 2 puntos, que se abona trimestralmente, pero lo relevante es que su tenencia da derecho a acceder a un préstamo hipotecario por dos veces y media el valor nominal del título. Esos créditos son a 15 años de plazo, hasta un máximo de 60.000 dólares y tienen un interés de Libor más 5 puntos en la serie I y de Libor más hasta 8 puntos en las series II y III.



Estaba previsto que el acceso al préstamo para la serie I fuera en julio de 1994, pero el directorio del banco adelantó la fecha a noviembre de este año, fijó la tasa en Libor más 6,25 (lo que arroja 9,75 %, bastante menos que lo que cobran las restantes entidades), y acotó el monto del préstamo al doble de la tenencia de Tiavi. Con 20.000 dólares en Tiavi se recibe además 40.000 dólares de préstamo, lo que se cancela en 180 cuotas de 441 pesos que incluyen comisiones de desembolso y administrativas.

El acceso al crédito de la serie II está pautado para diciembre del '94, y de la serie III para agosto del '95.

Además, el BHN lanzó una línea tradicional por 100 millones de dólares (60 serán fondeados por la entidad oficial y 40 por bancos asociados al negocio) para comprar, construir o refaccionar. Los préstamos son de 1 a 5 años, a una tasa del 13,5 por ciento anual, y por montos de 5000 a 20.000 dólares. Por ejemplo, 20.000 dólares a 5 años dan lugar a una cuota de 476 pesos, y 10.000 dólares a 3 años implica una amortización mensual de 351 pesos.



DIA DEL PETROLEO

Y EN EL 2000 TAMBIEN





A pesar de sus tantas veces anunciada muerte, el petróleo celebra hoy un año más. Y con pleno derecho para hacerlo. Su tiempo económico será sin duda mucho más breve que su tiempo histórico de constitución orgánica, pero lejos estamos de los cantos de sirena que, en los albores de la revolución ecológica, apresuradamente pronosticaron su pronta desaparición.

Y cierto es que no le faltan, a esta suerte de mercancía maravillosa, razones para festejar. Continúa plenamente vigente a pesar de los desplazamientos de la frontera tecnológica, de la llegada de nuevos paradigmas productivos y de los procesos de sustitución respecto de otras fuentes energéticas. El petróleo da todavía mucho que hablar. Quienes no lo poseen no pueden sustraerse a la cuidada planificación de su abastecimiento, mientras que los países productores continúan aún calibrando la optimización de su producción, la evolución de sus precios y la racionalidad microeconómica de su explotación.

Su impacto es fuerte en todos los países, ya sea por su incidencia en la balanza comercial, como por la sensibilidad que respecto de su cotización tiene el nivel general de precios, dada la fuerte repercusión de esta materia prima en los consumos más difusos y cotidianos. Las mismas bolsas de valores ven oscilar su nivel de actividad, así como las tendencias de la misma, según qué acontezca con esta mercancía tan particular, cuya densidad específica se proyecta a un sinnúmero de actividades económicas, públicas y privadas, industriales y de servicios, de consumo o de inversión.

A pesar de registrar actualmente uno de los más bajos precios de su historia, no cabe duda de que esta commodity internacional se encuentra cómodamente instalada en el devenir capitalista. Y ello de manera nada residual, ya que a su evolución están atados aquellos sectores altamente estratégicos y de punta del capitalismo contemporáneo, como el sector automotor y todos los a él conectados, el de transportes, el energético, etcétera.

Por otra parte, no está aún dicha la última palabra respecto del par petróleo-ecología, y lo menos que puede decirse es que el mismo no parece ser irremediablemente excluyente, como muchos lo plantean. La investigación y desarrollo del producto, tanto la reciente como la en curso, parecen testimoniar que es mucho el potencial de progreso técnico que el petróleo puede aún albergar para reconciliarse con las legítimas aspiraciones ecológicas de las sociedades capitalistas.

Finalmente y respecto de los países en desarrollo, el petróleo puede representar todavía un alto valor estratégico. Y ello no sólo como insumo insustituible sino básicamente como punta de lanza de un modelo de acumulación industrial intensivo y modernizante. Es éste sin duda el caso para la Argentina, donde la decisión de privatizar su producción y comercialización no debería implicar renunciar a su uso estratégico en términos de desarrollo económico, recreando alguna forma de renta nacional a partir de este clásico productor de renta. El petróleo puede así alimentar con divisas la sed que de éstas tiene necesariamente todo modelo de industrialización intensiva, a condición de una adecuada programación de la utilización de las mismas en base a una estratégicamente diseñada política industrial. En suma, el oro negro sigue siendo a la economía, a la industria y al desarrollo lo que el amarillo es a las finanzas internacionales. Una suerte de referente de última instancia, que todo horizonte económico verosímil incluye aún en su paisaje.